

# Los Salones del Turismo

Toulouse ■ Lille ■ Lyon

DEL 3 AL 5 DE FEBRERO

Parque de Exposiciones

Del 10 al 12 DE FEBRERO

Lille Grand Palais

DEL 2 AL 4 DE MARZO

Halle Tony Garnier

Encuentre **clientes**  
vacaciones a su alcance...

«Mahana Toulouse goza de una gran aceptación, en palabras de los expositores»  
La Dépêche

«El listón de popularidad de Mahana Lyon obtiene unas cotas muy elevadas»  
Lyon Clubbing

«Tourissima siempre consigue el mismo índice de afluencia que en Lille»  
Pros-du-tourisme.com

«El Salón de Turismo de Toulouse promete batir un nuevo récord de afluencia»  
Ladépêche.fr

«Tourissima: uno de los salones de turismo más prestigiosos de Francia»  
La Voix du Nord

«Los lioneses y sus vecinos de Ain, Isère o de la Loira han acudido en masa al salón Mahana de Lyon»  
Le Dauphiné Libéré



# Mahana

## El Salón del Turismo

# Toulouse

del 3 al 5 de febrero de 2012, 15.ª edición  
Toulouse, Parque de Exposiciones/de 10 a 19 horas

Organizado por:

**comexposium**  
The place to be

COMEXPOSIUM, filial de la Cámara de Comercio e Industria de París y del grupo Unibail-Rodamco, organiza más de 200 acontecimientos profesionales para el gran público en Francia y por todo el mundo, entre los que cabe mencionar los salones de turismo Mahana & Tourissima, la Feria de París, el Salón de la Agricultura, el Salón del Caballo o el SIAL.

## Cifras clave

21 810 visitantes únicos y reconocidos  
entre los que hay 332 profesionales  
y 270 expositores,  
**el 93% de ellos considera haber alcanzado su objetivo**  
8 700 m<sup>2</sup> de espacio destinado a la exposición

## Un visitante con alma de viajero

### Mahana Toulouse capta a internautas

El 67% de los franceses prepara sus vacaciones por Internet, por eso en la edición de 2011 de Mahana Toulouse:

- 1 de cada 3 visitantes ha descargado su invitación por Internet
- Más de 30 sitios web y blogs de socios
- 18 000 direcciones de correo electrónico de viajeros a menudo

### Perfil de los visitantes

- Edad media: **47 años**
- **58% de mujeres**
- **59% en activo** (principalmente empleados o directivos y profesionales liberales)
- **31% de jubilados**
- Cerca de **9 de cada 10 visitantes queda satisfecho**
- **El 61% de los visitantes es fiel** al salón
- **El 75% de los visitantes piensa regresar** en 2012

### Grandes viajeros

- Vacaciones bajo presupuesto: **+ de 2 000 € por hogar al año de media.**
- Porcentaje de salidas superior a la media francesa estimado en un **92%**, frente a una media nacional del 78,8%.
- Acuden a nuestros salones en busca de ideas para nuevos destinos de viaje.
- Las agencias de viaje y los touroperadores son el 1.º modo de reserva de nuestros visitantes (por delante de Internet, que ocupa la 2.ª posición).
- Suelen hospedarse principalmente en alojamientos asequibles durante sus vacaciones.
- **Más de 1/4 de los visitantes ha contratado o piensa contratar un viaje en los 15 días después del salón.**

\* FUENTES: Cuestionarios para los visitantes de MAHANA Toulouse 2011.

# Nahana

## El Salón del Turismo

# Toulouse

del 3 al 5 de febrero de  
2012

Toulouse, Parque de Exposiciones

Las áreas temáticas del Salón del Turismo le permiten exhibir sus ofertas dentro de las áreas de usuarios y tendencias. A cada espacio temático le corresponde un plan de comunicación para los medios de gran proyección. Obtenga una clientela selecta y avezada que desee viajes hechos a medida. ¡ÉXITO GARANTIZADO!

# Las presentaciones

## Las áreas de usuarios



### La Aldea del Camping

Se trata de una tendencia al alza que cosecha un gran éxito, el camping ocupa un lugar de honor en este espacio que le permite presentar su oferta a todos los apasionados del turismo auténtico y cercano. Las cabañas, las caravanas u otros formatos innovadores de alojamiento en plena naturaleza estarán presentes en el salón.

¡Visite la aldea estrella del salón!



### Espacio Naturaleza y Senderismo

Destinado a todos aquellos apasionados de las rutas a pie, los paseos a caballo o en BTT y de las escapadas en plena naturaleza para hacer en pareja, con amigos o en familia, **este espacio le da gran proyección como especialista en vacaciones en la naturaleza.**



### El quiosco de los «Chollos»

Participe en una oferta a una tarifa exclusiva para así obtener mayor visibilidad durante el salón. Sáquele partido al quiosco de los «Chollos», el espacio más frecuentado del salón. Este espacio suele acoger a cerca de un centenar de ofertas especiales presentadas durante los tres días del salón.

También puede consultarse en: [www.salonmahana.com](http://www.salonmahana.com)



### Su plataforma de presentaciones

Con la colaboración de CT2E, este espacio de visita obligada le ofrece un programa de presentaciones continuas y le cede la palabra. Como **hilo conductor**, la comarca y la gastronomía local y de otros lugares.

Forme parte del programa

Contacto: [florian.brahmi@comexposium.com](mailto:florian.brahmi@comexposium.com)

# Tourissima

## El Salón del Turismo

# Lille

del 10 al 12 de febrero de 2012, 24.ª edición  
Lille Grand Palais/de 10 a 19 horas



Organizado por:

**comexposium**  
The place to be

COMEXPOSIUM, filial de la Cámara de Comercio e Industria de París y del grupo Unibail-Rodamco, organiza más de 200 acontecimientos profesionales para el gran público en Francia y por todo el mundo, entre los que cabe mencionar los salones de turismo Mahana & Tourissima, la Feria de París, el Salón de la Agricultura, el Salón del Caballo o el SIAL.

## Cifras clave

21 828 visitantes únicos y reconocidos  
entre los que hay 1 172 profesionales  
y 406 expositores,  
el 95% de ellos considera haber alcanzado su objetivo  
8 800 m<sup>2</sup> de espacio destinado a la exposición

## Un visitante con alma de viajero

### Perfil de los visitantes

- Edad media: **49 años**
- **Público mixto**
- **59% en activo** (principalmente empleados o directivos y profesionales liberales)
- **32% de jubilados**
- Cerca de **8 de cada 10 visitantes queda satisfecho**
- **El 70% de los visitantes es fiel** al salón
- **El 74% de los visitantes piensa regresar** en 2012

### Grandes viajeros

- Vacaciones bajo presupuesto: **+ de 2 000 € por hogar al año de media y + de 3 000 € para cerca del 30% de los visitantes.**
- Porcentaje de salidas superior a la media francesa estimado en un **91%**, frente a una media nacional del 78,8%.
- Acuden a nuestros salones en busca de destinos de viaje o para informarse acerca de un destino en concreto.
- Las agencias de viaje y los touroperadores son el 1.º modo de reserva de nuestros visitantes (por delante de Internet, que ocupa la 2.ª posición).
- Suelen hospedarse principalmente en alojamientos asequibles durante sus vacaciones.
- **Más de 1/3 de los visitantes ha contratado o piensa contratar un viaje en los 15 días después del salón.**

\* FUENTES: Encuestas a los visitantes de Tourissima Lille 2011. Encuestas realizadas in situ.

### Tourissima Lille capta a internautas

- El 67% de los franceses prepara sus vacaciones por Internet, por esta razón en la edición de 2011 de Tourissima Lille:
- 1 de cada 2 visitantes ha descargado su invitación por Internet
  - Más de 40 sitios web y blogs de socios
  - 30 000 direcciones de correo electrónico de viajeros a menudo

# Tourissima

## El Salón del Turismo

### Lille

del 10 al 12 de febrero  
de 2012

Lille Grand Palais

Las áreas temáticas del Salón del Turismo le permiten exhibir sus ofertas dentro de las áreas de usuarios y tendencias. A cada espacio temático le corresponde un plan de comunicación para los medios de gran proyección. Obtenga una clientela selecta y avezada que desee viajes hechos a medida. ¡ÉXITO GARANTIZADO!

# Las presentaciones

## Las áreas de usuarios



### Espacio Naturaleza y Senderismo

Destinado a todos aquellos apasionados de las rutas a pie, los paseos a caballo o en BTT y de las escapadas en plena naturaleza para hacer en pareja, con amigos o en familia, **este espacio le da gran proyección como especialista en vacaciones en la naturaleza.**



### La Aldea de Alojamientos con Encanto

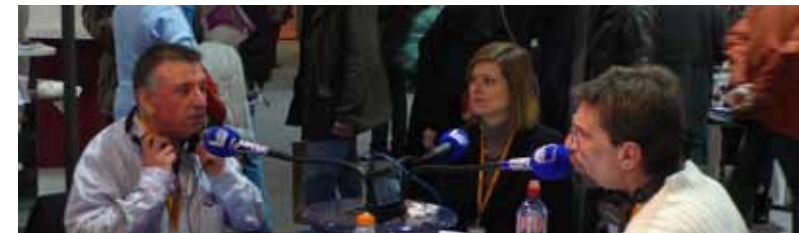
Se trata de una tendencia al alza que cosecha un éxito rotundo, esta aldea le permite presentar su oferta a todos los apasionados del turismo auténtico y cercano. A los visitantes les encanta y la prensa la elogia. Entre los expositores de esta aldea están propietarios de alojamientos con encanto, redes y marcas, proveedores de cajitas de regalo o editores de guías, centrales de reserva, etc.

**¡Visite la aldea estrella del salón!**

### El quiosco de los «Chollos»

Participe en una oferta a una tarifa exclusiva para así obtener mayor visibilidad durante el salón. Sáquele partido al quiosco de los «Chollos», el espacio más frecuentado del salón. Este espacio suele acoger a cerca de un centenar de ofertas especiales presentadas durante los tres días del salón.

También puede consultarse en: [www.salonmahana.com](http://www.salonmahana.com)



### El Foro: su plataforma de presentaciones

**¡NOVEDAD!** Este espacio de visita obligada propone un programa continuo de actividades que presentan sus novedades, las ofertas especiales, películas, testimonios, grupos musicales y folclóricos, conferencias acerca de temas de actualidad, información práctica, juegos, etc. Cada secuencia de su incumbencia se ilustra mediante imágenes y se indica la ubicación de su stand al público que acude en masa al Foro. **Goce de una visibilidad adicional desde el momento en que se inscriba.** Contacto: [forum.tourissima2012@gmail.com](mailto:forum.tourissima2012@gmail.com)



Fotos: © D.R.

# Mahana

## El Salón del Turismo

# Lyon

del 2 al 4 de marzo de 2012, 32.ª edición  
Lyon, Halle Tony Garnier/de 10 a 19 horas



Organizado por:

**comexposium**  
The place to be

COMEXPOSIUM, filial de la Cámara de Comercio e Industria de París y del grupo Unibail-Rodamco, organiza más de 200 acontecimientos profesionales para el gran público en Francia y por todo el mundo, entre los que cabe mencionar los salones de turismo Mahana & Tourissima, la Feria de París, el Salón de la Agricultura, el Salón del Caballo o el SIAL.

## Cifras clave

27 026 visitantes únicos y reconocidos  
entre los que hay 648 profesionales  
y 271 expositores,  
el 86% de ellos considera haber alcanzado su objetivo  
9 000 m<sup>2</sup> de espacio destinado a la exposición

## Un visitante con alma de viajero

### Perfil de los visitantes

- Edad media: **50 años**
- **62% de mujeres**
- **56% en activo** (principalmente empleados o directivos y profesionales liberales)
- **32% de jubilados**
- Cerca de **9 de cada 10 visitantes queda satisfecho**
- **El 67% de los visitantes es fiel** al salón
- **El 80% de los visitantes piensa regresar** en 2012

### Grandes viajeros

- Vacaciones bajo presupuesto: **+ de 2 500 € por hogar al año de media y + de 3 000 € para cerca del 30% de los visitantes.**
- Porcentaje de salidas superior a la media francesa estimado en un **92%**, frente a una media nacional del 78,8%.
- Acuden a nuestros salones en busca de información sobre destinos concretos.
- Las agencias de viaje y los touroperadores son el 1.º modo de reserva de nuestros visitantes (por delante de Internet, que ocupa la 2.ª posición).
- Suelen hospedarse principalmente en alojamientos asequibles durante sus vacaciones.
- **Más de 1/3 de los visitantes ha contratado o piensa contratar un viaje en los 15 días después del salón.**

\* FUENTES: Encuestas a los visitantes de MAHANA Lyon 2011. Encuestas realizadas in situ.

### Mahana Lyon capta a internautas

- El 67% de los franceses prepara sus vacaciones por Internet, por esta razón en la edición de 2011 de Mahana Lyon:
- 1 de cada 2 visitantes ha descargado su invitación por Internet
  - Más de 50 sitios web y blogs de socios
  - 48 000 direcciones de correo electrónico de viajeros avezados

# Mahana

El Salón del Turismo

# Las presentaciones

## Las áreas de usuarios

## Lyon

del 2 al 4 de marzo de  
2012

Lyon, Halle Tony Garnier

Las áreas temáticas del Salón del Turismo le permiten exhibir sus ofertas dentro de las áreas de usuarios y tendencias. A cada espacio temático le corresponde un plan de comunicación para los medios de gran proyección. Obtenga una clientela selecta y avezada que desee viajes hechos a medida. ¡ÉXITO GARANTIZADO!



### El espacio de Viajes poco corrientes

Oteador de tendencias, el salón Mahana Lyon pone de relevancia numerosas ofertas originales y poco corrientes, tanto en Francia, como en el extranjero. Toda una gama de actividades de ocio y alojamientos «con encanto» seleccionados por un jurado de expertos y propuestos por tema. ¡Desea conocer como el especialista de los viajes poco corrientes!



### Ideas salidas ocio y Lyon by night

Para disfrutarlo solo, en pareja, con amigos o en familia este espacio está plagado de ideas para pasar una agradable velada o un fin de semana en Lyon o por la provincia. ¡Venga y exponga su oferta!



### El quiosco de los «Chollos»

Participe en una oferta a una tarifa exclusiva para así obtener mayor visibilidad durante el salón. Sáquele partido al quiosco de los «Chollos», el espacio más frecuentado del salón. Este espacio suele acoger a cerca de un centenar de ofertas especiales presentadas durante los tres días del salón.

También puede consultarse en: [www.salonmahana.com](http://www.salonmahana.com)



### El Foro: su plataforma de presentaciones

Este espacio de visita OBLIGADA propone un programa continuo de actividades que presentan sus novedades, las ofertas especiales, películas, testimonios, grupos musicales y folclóricos, conferencias acerca de temas de actualidad, información práctica, juegos, etc. Cada secuencia de su incumbencia se ilustra mediante imágenes y se indica la ubicación de su *stand* al público que acude en masa al Foro. Más de 12 000 personas pasan por el salón en 3 días. Goce de una visibilidad adicional desde el momento en que se inscriba. Contacto: [forum.mahanalyon2012@gmail.com](mailto:forum.mahanalyon2012@gmail.com)

# Los Salones del Turismo

# Fórmulas de exposición

## Su stand

Al precio sin IVA de su stand hay que sumarle los m<sup>2</sup> despejados del paquete de expositor, el seguro y las modalidades opcionales.

### Superficie despejada

Las tarifas abajo indicadas no incluyen el paquete de expositor, esquina, empalme eléctrico ni seguro. Superficie delimitada al suelo sin incluir las prestaciones. .... **290 € sin IVA/m<sup>2</sup>**

### Paquete expositor directo

**434 € sin IVA**

PAQUETE EXPOSITOR DIRECTO colectivo

- con 1 coexpositor = **534 € sin IVA**
- con 2 coexpositores = **634 € sin IVA**
- con 3 coexpositores y más = **734 € sin IVA**

### Seguro automático

1 seguro por expositor directo ..... **4,5 €/m<sup>2</sup>\***

Mínimo 60 € - máximo 1 200 €

\*Sujeto a un posible aumento decidido por la compañía aseguradora.

**Esquina** ..... **314 € sin IVA**

## Descuentos

<b>Oferta rebboking*</b>	Estrictamente reservada para los expositores de 2011. <b>Obtenga un 5% de descuento</b> sobre el precio de sus m <sup>2</sup> despejados al reservar antes del 30 de septiembre de 2011 una superficie para la edición de 2012, por lo menos, equivalente a la superficie reservada en 2011.
<b>Oferta por volumen*</b>	A partir de 30 m <sup>2</sup> reservados de superficie despejada, <b>obtenga una rebaja</b> del precio de sus m <sup>2</sup> reservados, tal y como se indica más abajo. De 30 a 44 m <sup>2</sup> = 3% de 45 a 72 m <sup>2</sup> = 5% de 73 a 107 m <sup>2</sup> = 8% >108 m <sup>2</sup> = 14%
<b>Oferta AGV/TO*</b>	Oferta estrictamente reservada a agentes de viaje y touroperadores: a partir de 9 m <sup>2</sup> de superficie despejada reservada, <b>obtenga el 15% de reducción</b> sobre el precio de sus m <sup>2</sup> reservados.

### Prestaciones esenciales\*

Para un módulo de 6 m<sup>2</sup>

**47 € sin IVA/m<sup>2</sup>**

**Consta de:** Moqueta, paredes divisorias, enseña bandera, un foco de 100 W para 3 m<sup>2</sup>, una toma de corriente de 220 V, un crédito para mobiliario de 5 € sin IVA/m<sup>2</sup>, limpieza diaria del stand.



### Stand temático\*

Para un módulo de 3 m<sup>2</sup>

**1 720 € sin IVA**

La tarifa de abajo no incluye el paquete de expositor, ni el seguro ni la esquina.

**Consta de:** moqueta, paredes divisorias, enseña nominativa, una toma de corriente, un foco de vástago de 100 W, 1 mostrador negro + 1 taburete negro, limpieza.



### El stand completo según su tamaño\*

Ejemplo de un stand de 72 m<sup>2</sup>

Cree un espacio único a su imagen y semejanza y que responda a su propio pliego de condiciones (consúltenos)



### Prestaciones de categoría\*

a partir de 9 m<sup>2</sup>

**204 € sin IVA/m<sup>2</sup>**

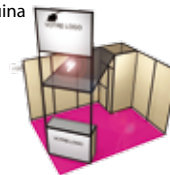
Ejemplo de stand de 12 m<sup>2</sup>

**(obligatoria una esquina)**

- moqueta (8 colores para elegir),
- paredes divisorias,
- toldo parcial (tejido tensado, 8 colores para elegir),
- 1 foco de 100 W para 3 m<sup>2</sup>
- empalme eléctrico de 3Kw intermitente
- crédito para mobiliario de 12 € sin IVA/m<sup>2</sup>
- 1 banco de recepción personalizada + 1 taburete para azafata/esquina
- 1 poste con la enseña personalizada por los dos lados iluminado mediante 1 foco de 300 W/esquina
- 1 m<sup>2</sup> de armario cerrado con llave/esquina
- limpieza diaria del stand

**Opcionalmente:**

Su mobiliario y la personalización de su stand (fachada del armario, tira de la fachada).



### Prestaciones del Pabellón\*

a partir de 12 m<sup>2</sup>

**155 € sin IVA/m<sup>2</sup>**

Ejemplo de un stand de 36 m<sup>2</sup> (mesa y silla opcionales)

**(obligatoria una esquina)**

- moqueta (8 colores para elegir)
- paredes divisorias,
- toldo parcial (tejido tensado, 8 colores para elegir),
- empalme eléctrico de 3 Kw intermitente
- crédito para mobiliario de 19 € sin IVA/m<sup>2</sup>
- 1 foco de 100 W/3 m<sup>2</sup>
- 1 mostrador (1 m x 0,4 m) por módulo de 6 m<sup>2</sup>, 1 taburete para la azafata y una enseña para el mostrador
- 1 poste con la enseña personalizada de 90° iluminada mediante un foco de 300 W
- 1 armario de 1 m<sup>2</sup> cerrado con llave
- limpieza diaria del stand

**Opcionalmente:**

Su mobiliario y la personalización de su stand (fachada de cada mostrador, del armario, tira de la fachada)



### Stand tipo puesto\*

Stand de 6 m<sup>2</sup>

reservado a los productores y socios de un stand con el mismo destino

**864 € sin IVA**

La tarifa de abajo no incluye el paquete de expositor, ni el seguro ni la esquina.

**Consta de:**

Moqueta, paredes divisorias y enseña bandera, Una toma de corriente de 220 V, 2 focos de 100 W, una mesa + 2 sillas, todo en negro, limpieza.

Oferta limitada a un solo puesto por expositor dentro del límite de los 16 puestos y asignados por orden de inscripción.

# Los Salones del Turismo



## **Mahana Toulouse**

del 3 al 5 de febrero de 2012, 14.ª edición

## **Tourissima Lille**

del 10 al 12 de febrero de 2012, 23.ª edición

## **Mahana Lyon**

del 2 al 4 de marzo de 2012, 32.ª edición

## **El Salón Mundial del Turismo, MAP**

Del 15 al 18 de marzo de 2012, 37.ª edición

# Un equipo

a su escucha...

## **Marianne Chandernagor**

Directora del salón

Tel.: +33 (0) 4 42 18 01 75

marianne.chandernagor@comexposium.com

## **Servicio comercial**

### **Véronique Piguet-Lacroix**

Tel.: +33 (0) 4 78 34 98 34

veronique.piguet@comexposium.com

### **Annick Vidal**

Tel.: +33 (0) 5 67 73 17 19

annick.vidal@comexposium.com

### **Frédéric Ambrosino**

Tel.: +33 (0) 5 67 73 17 29

frederic.ambrosino@comexposium.com

## **Servicio de comunicación**

### **Pierre Barbe**

Tel.: +33 (0) 1 76 77 11 41

pierre.barbe@comexposium.com

### **Florian Brahmi**

Tel.: +33 (0) 1 76 77 15 08

florian.brahmi@comexposium.com

## **Servicio técnico y logístico**

### **Vincent Alessio**

Tel.: +33 (0) 4 42 18 69 60

vincent.alessio@comexposium.com

### **Sara Schmitt**

Tel.: +33 (0) 4 42 18 01 94

sara.schmitt@comexposium.com

## **Servicio de marketing para eventos**

### **Gersende Chavanne**

Tel.: +33 (0) 1 76 77 14 96

gersende.chavanne@comexposium.com

### **AMARYLLIS**

#### **Pierre Boudot-Lamotte**

Tel.: +33 (0) 6 08 23 70 33

forum.mondial2012@gmail.com

## **Servicio de prensa**

### **MONTFORT PRESSE**

Tel.: +33 (0) 6 63 66 14 07

christophe@montfort-presse.com

### **AB3C**

#### **Stéphane Barthelemi/Annie Blin**

Tel.: +33 (0) 1 53 30 74 00

stephane@ab3c.com

## **Relaciones de prensa e Internet**

### **AB3C**

#### **Fabienne Fredal**

Tel.: +33 (0) 1 53 30 74 00

fabienne@ab3c.com

# Acceso directo

[www.salonmahana.com](http://www.salonmahana.com)  
[commercialmahana@comexposium.com](mailto:commercialmahana@comexposium.com)  
+33 (0) 4 42 18 01 70

## **Comexposium**

ZI Les Paluds - 5, avenue du Millet - BP 1436 - 13785 Aubagne Cedex.  
Tel.: +33 (0) 4 42 18 01 70 - Fax: +33 (0) 4 42 18 01 71